



全球市場報告

一月/1月 2021
Volume 12, Issue No. 1

**Ciatti 国际葡萄及原酒
代理**

201 Alameda del Prado, Suite 101
Novato, CA 94949
Phone (415) 458-5150



综述：

新冠病毒在2020年的最后9个月内将散装酒市场分化成了两个部分，并且这一趋势可能会在2021年上半年继续。在基本和往常一样保持开放的场外交易和网络交易上，葡萄酒销量强劲，甚至由于消费者的囤货而跑赢过去几年。同时，由于政府施加的限制以及消费者对健康风险的犹豫，近几个月来场内交易的销量降低到可以忽略水平。场外交易和网络交易可能已经弥补了部分场内交易销售量上的损失，但是销售额上的损失却难以弥补。谨慎交易遍及散装酒市场：采购都以小量进行。各行各业都不得不适应这个由政府制定规则告诉人们如何生活的新的世界。新冠疫苗目前正在全球范围内推广，这使人们看到2021年中期生活能恢复正常的希望。

加州



2020年：过去的一年

在2018年破纪录的428万吨的产量以及2019年的392万吨的大产量之后，加州进入了供过于求的状态。由于供应充沛，散酒市场多年处于冬眠状态。为了报复欧盟对飞机制造商空客的补贴，美国将西班牙，德国，法国和英国的葡萄酒“酒精含量不超过14%，容器不超过2升”的关税提高了25%。随着新冠的席卷而来和封城指令的到来，美国场外渠道销售增长迅速，供应商能够在内部转移大量的散装葡萄酒库存。8月中旬，雷暴给加州带来了创纪录的雷击次数，正式在中度或极端干旱的干燥地区点燃了野火，从而引发了对烟味的担忧。

2021: 展望未来

由于新冠仍然是一个明确而紧迫的问题，至少在2021年上半年之前，美国本土葡萄酒的总销售额可能会一直保持负数，直到消费场所可以安全，永久地重新开放为止。烟雾对2020年份影响的担忧在年底前慢慢减少，加州的散装葡萄酒活动水平回落，价格趋于平稳。随着2020年份的到来，库存（在5月至10月之间迅速减少）开始重建。加州2019年的葡萄酒供应大大减少，价格昂贵。

阿根廷



2020年：过去的一年

阿根廷带着乐观的前景进入2020年，2019年葡萄酒销售与往年相比有所增长（1月至10月散装葡萄酒增长了18%，瓶装葡萄酒增长了3.7%）。他们有着大量高品质和可议价的优质葡萄酒库存，2019年份共计产量达到250万公吨。阿根廷高品质，有价格竞争力的散酒吸引了稳定的国际需求，尤其是在今年下半年。因此，在某些情况下，某些2020年葡萄酒（例如标准品质的马尔贝克）的供货量下降了，价格也上涨了。2020年单一品种白葡萄酒，普级白葡萄酒和普级红葡萄酒也正迅速大量出货，在某些情况下导致价格上涨。

2021: 展望未来

现在关注2021年收成，据闻其产量受春季霜冻的影响，一些供应商推测价格可能因此上涨。也有人猜测比索会大幅贬值-人们普遍认为这是不可避免的，但是阿根廷政府仍然坚决反对比索贬值。

智利



2020年：过去的一年

可以理解的是，智利的散装总出口量在2020年初有所下降，这主要是由于中国需求下降了65%。由于封锁，北美，英国和一些欧洲市场的消费者开始囤货，增加了智利散装葡萄酒的场外交易和零售渠道的需求，但由于比索疲软，国际买家的美元价格保持稳定。如此高的活动水平继续推高散装酒的价格，并明确表明-至少在白葡萄品种和黑皮诺上。由于铜价强劲以及智利获得了大量新冠疫苗，比索对美元的汇率在最近几个月有所走强。

2021: 展望未来

到2020年底，很明显，到2021年，葡萄和葡萄酒的价格比前几个月上涨了，这意味着当前的市场价格高于某些收获前的合同。长相思，霞多丽和黑比诺的价格都比任何人想象的都要高。中国对澳大利亚葡萄酒进口征收新的关税可能会刺激中国对智利红葡萄酒的需求，智利红葡萄酒的供应（黑皮诺除外）仍然保持良好，并且价格比白葡萄酒更具竞争力。因此，建议将目光投向智利红葡萄酒的买家早日行动。智利葡萄园的条件极佳，水源充足，葡萄状态看起来不错。

法国



2020年：过去的一年

法国进入2020年时，产出了2019年份葡萄酒4,210万公升，比丰收的2018年下降了15%。随着新冠病毒的出现，出现了第一个封锁，导致整体销售活动缓慢，因此价格疲软。1.55亿欧元的紧急蒸馏计划，覆盖200万公升。该计划的实施是为了在2020年收获之前释放储存空间，回收餐酒的价格是0.58欧元/升，回收IGP/AOP级别的价格是0.78欧元/升。由于欧洲各地发生新冠爆发的情况，法国的2020年份葡萄酒购买活动悄然开始。法国南部的霞多丽（该品种供需平衡，但2020年产量令人失望）和黑皮诺（由于勃艮第的短缺）的库存流动很高。

2021: 展望未来

法国南部黑皮诺葡萄酒的买家建议尽快入市。桃红酒拥有良好的活动水平。所有其他类型的葡萄酒（包括有机葡萄酒）的活动性都不高，并且买家都是谨慎少量采购。1月的第一个星期带来了负面的贸易新闻，从当月的12月12日起，美国对散装和瓶装法国葡萄酒的进口酒类征收超过25%酒精的进口关税，税率提高25%。

西班牙



2020年：过去的一年

西班牙的2020年开局是由于受到干旱影响的2019年收成达到3370万公升，比五年平均水平下降10%。除了要面对阿根廷和智利等非欧洲国家的日益激烈的竞争，由于美欧之间飞机制造商之间的持续纠纷，西班牙葡萄酒也被迫提高美国进口关税25%。6月，有消息称西班牙政府将推出一项9000万欧元的紧急蒸馏计划，其中6,550万欧元将用于危机蒸馏。

2021: 展望未来

2019/20年份的购买活动终于缓慢收场，鉴于2019/20年份的延滞销售，以及2020年收成有望达到较高水平的原因（由于冬季/春季潮湿，水储备充足），人们期望2020/21年购买活动将在早些时候开始并且能有具有竞争力的价格。西班牙有所有类型的葡萄酒（包括国际品种的白葡萄酒和桃红葡萄酒）的供应，并且在整个2020年疲软之后，其价格可能是世界上最具吸引力的，至少在南半球2021年份上市之前。西班牙还可以提供大量具有价格竞争力的葡萄浓缩汁。

意大利



2020年：过去的一年

2020年开局，意大利的产量达到4750万公升，比2018年的5480万公升减少了13%，品质卓越。尽管有新冠病毒的不利因素，意大利在2020年的国内和国际销售仍然相对强劲：普罗塞克DOC和黑皮诺DOC瓶装和出口仍然表现出色（得益于普罗塞克桃红版的引入）。欧洲的第二波新冠浪潮再次使市场不振，一方面全球范围内将重新实行封锁；但另一方面疫苗已经推出，买家们都在进一步观望2021年的需求情况。

2021：展望未来

正如普罗赛克DOC，灰皮诺DOC和其他出口产品在2020年之前所取得的成功所表明的那样，意大利葡萄酒在全球超市销售的持续增长中受益匪浅。意大利正在进行大规模的抽样操作。采购正在谨慎地进行，价格基本稳定。

南非



2020年：过去的一年

西开普省进入2020年，由于与2018年（全球供应短缺时）的世界价格相比2019/2020年（供应充足）的世界价格更具竞争力，西开普因此被全球散酒供应的讨论中被人忽略。这主要是因为2019年开普省连续第二次短收（121万吨），以及供应紧张和价格高企的声誉，这对开普敦2019年的出口业绩造成了沉重打击——截至2020年2月的12个月内，散酒出口总额达1.7亿升，比2019年减少了5200万升，比2018年减少了1亿升。8月至12月的国内销售情况良好，促销活动也起到了一些作用，但12月28日重新实施的酒类销售禁令将释放更多的出口供应，并进一步降低开普敦的出口价格。

2021：展望未来

西开普省优质2020年份葡萄酒的供应良好，价格可谈，特别是如果愿意2月底前提货。开普省的葡萄园条件良好，有利于2021年的丰收。和之前一样，兰特兑美元和欧元的汇率在12月份之前一直坚挺，在新的一年里又开始走软。

澳大利亚

2020年：过去的一年

澳大利亚2020年的压榨量为152万吨，比2019的173万吨少了12%。在2020年期间，澳大利亚葡萄酒出口总值继续增加，达到29.98亿澳元，而出口量继续下降，总计7.71亿升。与2019年葡萄相比，2020年葡萄的平均总收购价上涨了5%，至694澳元/吨，但由于销售减少，总价值下降了9%。林火是澳大利亚许多葡萄酒产区的主要问题。南澳大利亚州、新南威尔士州和维多利亚州的多个葡萄酒产区受到大规模火灾的影响，估计有4万吨葡萄因烟雾污染而损失、被拒买或降级。正如在世界各地一样，新冠病毒导致澳大利亚今年年初场内交易放缓，一些州采取了封锁政策，包括酒庄。中国对澳大利亚进口葡萄酒征收的高额反倾销关税从107.1%到212.1%，预计2021年3月将进行复审。

2021: 展望未来

中国对澳大利亚葡萄酒进口征收高税，对许多澳大利亚葡萄酒厂来说，是2020年的关键问题。预计今年澳大利亚市场将放缓，因为供应商减少了对2021年红葡萄品种的采购，并寻找新的买家来购买原计划运往中国的存货。由于下雨晚，澳大利亚种植区的水资源目前供应充足，不过由于拉尼娜现象，一些人怀疑今年收成的潮湿状态的可能性很少。与其他国家相比，澳大利亚受到疫情的影响确实很小。

新西兰

2020年：过去的一年

新西兰的长相思在2020年继续流行，推动葡萄酒出口价值创新纪录。预计今年长相思葡萄会涨价，最终葡萄酒价格可能为每升5.00新西兰元/升。与此同时，新西兰2020年的压榨量为45.7万吨，比2019年增加了11%。马尔堡长相思的需求增加，定价从3.80-4.20新西兰元/升上涨至4.20-4.50新西兰元/升。

2021: 展望未来

与此同时，预计2021年新西兰马尔堡长相思的价格将持续稳定，其在国际市场（尤其是美国和英国）的销量将保持正增长。早期数据表明，今年葡萄价格将上涨，对任何剩余散装酒的需求都很高。剩下葡萄提供量将最低，以许多人将寻求自己使用。由于许多人将寻求加工和保留供自己使用的葡萄，因此可提供的葡萄数量很少。预计价格可能高达5.0新西兰元/升。

联系我们:

中国 /亚太地区

Simone George
T. +61 8 8361 9600
E. simone@ciatti.com.au
T. +86 13761583085
E. china@ciatti.com.au

根廷

Eduardo Conill
T. +54 261 420 3434
E. eduardo@ciatti.com.ar

澳洲/新西兰

Matt Tydeman
Simone George
T. +61 8 8361 9600
E. matt@ciatti.com.au
E. simone@ciatti.com.au

加州--进出口

CEO – Greg Livengood
Steve Dorfman
T. +415 458-5150
E. greg@ciatti.com
E. steve@ciatti.com

浓缩汁

Jed Lucey
T. +415 458-5150
E. jed@ciatti.com

加州内

T. +415 458-5150
Glenn Proctor – glenn@ciatti.com
John White – johnw@ciatti.com
Chris Welch – chris@ciatti.com
Todd Azevedo – todd@ciatti.com
Johnny Leonardo – johnny@ciatti.com
Jed Lucey – jed@ciatti.com

加拿大/美国 (不含加州)

Dennis Schrapp
T. 905/688-1340
E. dennis@ciatticanada.com

智利

Marco Adam
T. +56 2 32511 691 or
T. +56 2 32511 692
E. madam@ciattichile.cl

法国/意大利

Florian Ceschi
T. +33 4 67 913532
E. Florian@ciatti.fr

德国

Christian Jungbluth
T. +49 6531 9734 555
E. christian@ciatti.biz

西班牙

Nicolas Pacouil
T. +33 4 67 913531
E. nicolas@ciatti.fr

英国/斯堪的纳维亚/ 荷兰

Catherine Mendoza
T. +33 4 67 913533
E. catherine@ciatti.fr

南非

Vic Gentis
T. +27 21 880 2515
E: vic@ciatti.fr

-or-

Petré Morkel
T. +27 82 33 88 123
E. petre@ciatti.co.za

精酿啤酒花&啤酒制作辅料

CEO - Rob Bolch
销售 - Geoff Eiter
优质陈年橡木桶供应商 - Raymond Willmers
T. +1 800 288 5056
E. rob@johnfearless.com
E. geoff@johnfearless.com
E. raymond@johnfearless.com
www.johnfearless.com

注册获取每月全球市场报告，请发送邮件至
info@ciatti.com

免责声明

本公司尽量保证全球市场报告内容的精确性和完整性，但本司不能提供任何明确或含蓄的保证、担保或承诺，表明全球市场报告的内容多么正确、完整或具有时效性，包括不承担第三方的责任。本司保留补充、更改或删除全球市场报告中任何信息或观点的权利。

在提供第三方网站链接时，本司对第三方网站上提供的信息的真实性、可否引用和功能性概不负责，因此本司对引用第三方网站上的信息内容造成的损失不承担任何直接或间接责任。

Ciatti不承担任何因引用或未引用全球市场报告内容而造成的损失责任或损害赔偿。